Oplan
SE FAIRE PLAISIR AUTREMENT

OPLAN RÉINVENTE LE BON PLAN DE PROXIMITÉ

Un nouveau concept révolutionnaire qui va changer la vie des commerçants et des consommateurs !

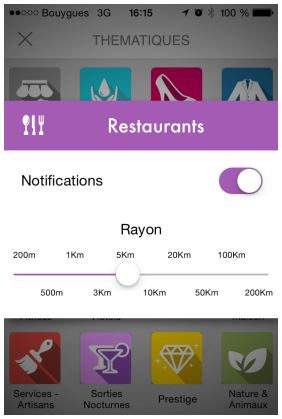
DOSSIER DE PRESSE
OCTOBRE 2014

Contact Presse
TIKA Media • Caroline Melin • 80 rue Belgrand 75020 Paris
06 61 14 63 64 • 01 40 30 95 50 • caroline@tikamedia.com • www.tikamedia.com

Oplan : le bon plan qui vient à soi !

La géolocalisation est le fer de lance de cette nouvelle application. Gratuite et valable partout en France, l'application Oplan permet à l'utilisateur de recevoir instantanément sur son smartphone tous les bons plans à proximité, parmi les 16 catégories de son choix :

- Alimentation
- Restaurants
- Santé & beauté
- Loisirs & spectacles
- Sorties nocturnes
- Tout pour l'enfant
- Mode femme
- Mode homme
- Tout pour la maison
- Auto & moto
- Sport & fitness
- High Tech & multimédia
- Voyages & hôtels
- Artisan & services
- Nature & découvertes
- Prestige (plaisir gourmand, service de conciergerie, location de voitures de luxe…)



Oplan est disponible sur mobile avec une interface au design simple et intuitif. L'objectif est de l'utiliser dans sa vie quotidienne, partout où l'on se trouve. La géolocalisation est l'arme d'Oplan : c'est l'utilisateur qui choisit sa marge de déplacement en fonction des thématiques et l'application l'informe directement des bons plans accessibles à proximité de lui. **Avec Oplan, plus besoin de chercher, c'est le bon plan qui vient à soi !** En recevant instantanément des bons plans dans les domaines de son choix et à proximité, cette nouvelle application veut faciliter la vie de chacun en lui faisant gagner du temps et de l'argent. Application universelle, Oplan s'adapte aussi bien aux jeunes étudiants, qu'aux travailleurs et aux mères de famille, tous âges et sexes confondus.

Des bons plans adaptés à ses besoins

L'application est non intrusive, l'utilisateur peut choisir de recevoir des *notifications push* uniquement pour les bons plans d'une ou de plusieurs thématiques, tout en définissant pour chacune la distance qu'il souhaite parcourir. Ainsi, par exemple, il peut recevoir des offres de restauration rapide dans un rayon de 1km et des offres de vêtements dans un rayon de 5km. À lui de décider s'il souhaite être alerté d'un bon plan : c'est l'utilisateur qui paramètre l'application selon ses préférences et ses besoins.
Accéder au point de vente en un minimum de temps devient un jeu d'enfant grâce à un itinéraire GPS donné avec une carte de localisation.

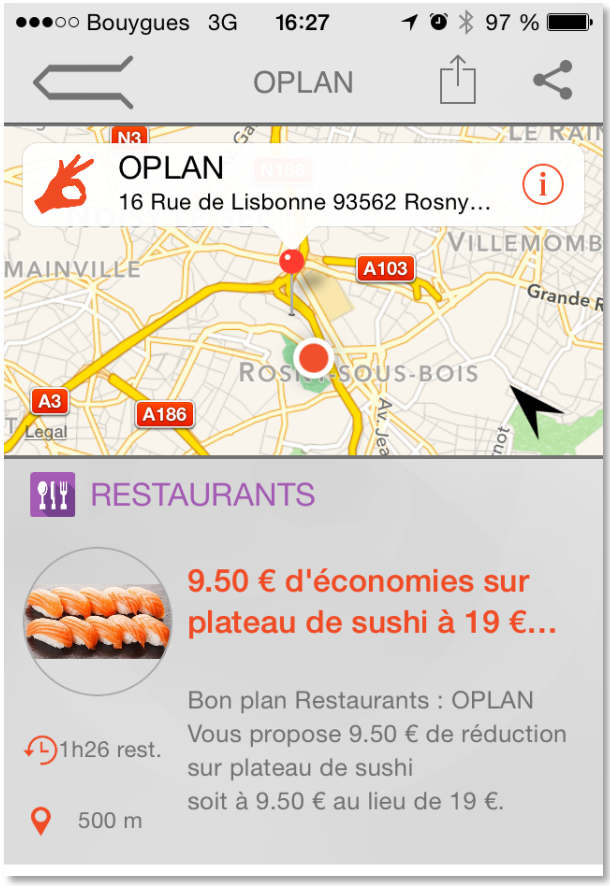
Des bons plans pour consommer malin

Pour le particulier en quête d'économies, ces bons plans permettront de profiter d'offres avantageuses tout en limitant les déplacements… Une astuce qui permet de maîtriser son budget et se faire plaisir sans perdre de temps !

Des bons plans répondant aux contraintes locales

Cette nouvelle application est révolutionnaire : elle s'adapte parfaitement aux contraintes mobiles, locales, et sociales. Soucieux de satisfaire les commerçants et les consommateurs en étant à l'écoute de leurs moindres exigences, Oplan applique fidèlement le principe du **« penser global, agir local ».**

Quelques exemples de bons plans



Oplan : une application pour développer le tissu économique local

L'objectif de l'application Oplan est de favoriser le commerce de proximité. Pionnière du Web-to-store, celle-ci a voulu rendre les commerces physiques et les nouvelles méthodes de commerce virtuel complémentaires et non concurrentes dans un contexte de digitalisation du commerce.

Cette application mobile innovante offre l'opportunité au commerçant d'accéder librement à des outils simples pour diffuser une actualité commerciale (bon plan, promotion, ou simplement se rendre visible) à destination des particuliers de leur zone de chalandise. **Ils pourront ainsi profiter de tous les avantages de la proximité pour accroître leur notoriété auprès d'une population cœur de cible.**

Offrant la possibilité à des petites structures de communiquer à un **tarif défiant toute concurrence** (4,99 euros la publication d'un bon plan), Oplan permet au commerçant de gagner facilement en visibilité et ainsi recruter et fidéliser un nouveau type de consommateur : le mobinaute.

Le commerçant peut ainsi dynamiser ses ventes sur sa zone de chalandise, renforcer son activité en heures creuses, faire connaître régulièrement ses actualités commerciales, fidéliser sa clientèle de proximité, communiquer à moindre coût pour trouver de nouveaux clients et écouler un éventuel stock d'invendus à prix mini.

Avec Oplan, « exit » la frustration des petits commerces qui n'ont pas les moyens de s'offrir de la publicité et qui ont parfois la vie dure face aux mastodontes des grands groupes !

Oplan : des avantages commerçants directs via un système de ventes flash

Pour accélérer l'écoulement d'un stock d'invendus, pour renforcer l'activité commerciale en heures creuses et pour rencontrer une nouvelle clientèle, l'application Oplan est la solution clé en main. Les **promotions alléchantes, proposées sous forme de ventes flash, sont toutes limitées dans le temps** (entre 1h et 24h) : la bonne affaire, c'est maintenant !

Grâce à ce système de ventes flash, le commercant peut adapter en temps réel ses actions de communication en fonction de ses besoins. Son investissement, de moins de 5 euros (pour la publication de son offre) sera déjà amorti si un seul client entre dans sa boutique et consomme. Oplan est une expérience shopping inédite pour le client et le commerçant !

Oplan : une start-up française

Oplan, c'est le projet ingénieux d'un jeune entrepreneur français, **Alexis MARUANI**, qui entend révolutionner les bons plans avec une application innovante basée sur **le coût, la géolocalisation et l'instantanéité**.
Son but est de créer et développer une application pour redonner le sourire aux commerçants et aux consommateurs, en répondant à plusieurs problématiques :

- éviter le gâchis en se donnant les moyens d'écouler un stock d'invendus,
- augmenter le passage d'un point de vente lors d'heures creuses,
- donner la possibilité à n'importe quel commerçant d'avoir une communication optimale à moindre coût,
- répondre aux nouvelles habitudes de consommation,
- faire plaisir au consommateur malgré la conjoncture économique en lui proposant des bons plans.

Oplan ne connaît pas de concurrent frontal. C'est un concept unique au monde, sur le marché compétitif des applications pour smartphone, à proposer des **bons plans géolocalisés valables sur une très courte durée dans toute la France.** Pour les utilisateurs comme pour les commerçants, Oplan simplifie la vie.

Oplan a pour projet de s'étendre à l'international très rapidement.

Qui se cache derrière Oplan ?

Alexis Maruani, 36 ans - Fondateur et Directeur Général

Créatif et passionné, Alexis a imaginé le concept Oplan. Ancien commerçant et père de 3 enfants, cet entrepreneur est au cœur des problématiques de notre société, qui ont suscité chez lui l'envie de créer cette start-up.

Nathanaël Samak, 35 ans - Co-fondateur et Président

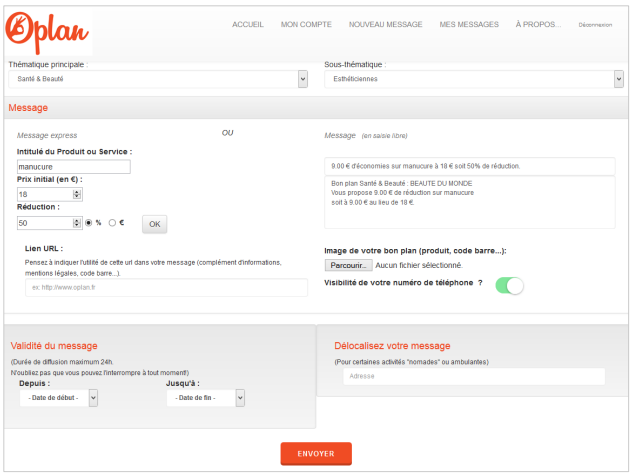
Ingénieur ISEM, Nathanaël bénéficie d'une large expérience dans le développement informatique, l'édition de logiciels et d'applications, la stratégie informatique, l'optimisation des process et méthodologies. Il a, par son passé, géré et mené à terme de nombreux projets informatiques grand public ou B2B pour aujourd'hui se lancer dans son propre projet : Oplan.

Eytan Herzberg, 23 ans - Responsable marketing et associé

Eytan démarre sa vie active dans cette belle aventure de création de start-up alors qu'il vient de finaliser cette année son cycle de *Master en marketing & stratégie commerciale* à l'ESG Management School.

Oplan : mode d'emploi pour les commerçants

Oplan un support de promotion simple à mettre en place



L'application Oplan a été conçue et inventée pour répondre aux besoins des professionnels en optimisant leurs ventes grâce à un système de bons plans.

Pour que le professionnel puisse utiliser l'application Oplan, tout a été pensé de manière à lui faciliter la tâche. Il devra s'inscrire au préalable sur le site internet http://oplan.fr, et renseigner quelques informations relatives à son point de vente (adresse, activité, RCS…). Son profil sera enregistré pour les fois suivantes.

Il n'aura ensuite qu'à remplir le montant de la réduction (- 50% par exemple) appliqué au montant initial d'un produit ou service («toute la carte par exemple»). En validant, un message type sera diffusé instantanément mettant en avant son offre :

« (Le nom du magasin), vous offre 50% de réduction sur toute la carte. A bientôt ! »

Lorsque le message est envoyé, toutes les personnes géolocalisées dans un secteur précis et étant susceptibles d'être intéressées par ce bon plan recevront la notification sur leurs smartphones jusqu'à ce que l'offre promotionnelle prenne fin.

Les utilisateurs pourront noter le bon plan via un système d'étoiles… les meilleures notes récompenseront les annonceurs qui gagneront une visibilité supplémentaire gratuite sur l'application et le site internet.

Avec Oplan, le commerçant est libre… pour seulement 4,99 euros !

Le commerçant a une liberté totale :

- dans le choix de son offre (dans la mesure du cadre légal), en termes de produits et services, de prix, et de la durée de sa communication (entre 1h et 24h),
- il n'a aucun engagement, aucun abonnement,
- aucune commission n'est à reverser sur les ventes générées.

Un outil de calcul facile pour évaluer son ROI

Pour les grands points de ventes, Oplan a mis en place un système de tracking via un lien URL. Chaque point de vente recevra après chaque publication d'un bon plan, le nombre de personnes ayant reçu la notification. Le commerçant pourra ainsi calculer son ROI (Return on Investment), et adapter son offre en fonction (type d'offre, horaires…).

Les partenaires d'Oplan

Pour asseoir sa nouvelle notoriété, Oplan s'est entouré de partenaires puissants (enseignes, commerces indépendants et grands groupes) capables de susciter un engouement fort pour le lancement de l'application.
Grâce à ces nombreux partenaires, Oplan propose à ses utilisateurs un large choix d'offres promotionnelles… ce sont les soldes toute l'année chez Oplan !

Oplan et les grands groupes : les signatures & partenariats en cours

- G20
- Dia
- Simply Market
- Franprix
- Noura
- Green is better
- La croissanterie
- Paul
- Go Sport
- Courir
- Alixe Fougères
- Sephora
- Dessange
- Camille Albane
- Bowling Stadium
- Léon de Bruxelles
- Cafés Oz
- Happychic (Bizzbee – Brice – Jules)
- Morgan
- Esprit
- The Kase

En résumé

Comment ça marche ?

• Une seule communication pour toucher l'ensemble des consommateurs entrant dans le périmètre pendant la durée de l'offre, dans un rayon de 200 mètres à plusieurs kilomètres.
• Chaque consommateur reçoit instantanément une notification sur son téléphone, lui indiquant une offre exceptionnelle valable de 1h à 24h.

Qu'est-ce-que ça apporte ?

• Optimiser un stock d'invendus.
• Optimiser les plannings.
• Augmenter le passage d'un point de vente lors d'heures creuses.
• Elargir la clientèle.
• Diminuer ses coûts de communication.
• Donner de la visibilité.
• Devenir maître de sa communication à tout moment.

Combien ça coûte ?

• 4,99 euros HT pour l'envoi d'un bon plan (2 communications par jour au maximum par point de vente).
• Aucun abonnement.
• Aucune commission prélevée sur le chiffre d'affaires.

Les avantages d'Oplan pour le consommateur

• Une application gratuite téléchargeable sur l'AppStore pour iPhone, Android et Windows Phone.
• Des bons plans instantanés à côté de chez soi.
• Un outil qui répond aux nouvelles habitudes de consommation.
• Une grande variété de bons plans (produits et services) parmi 16 thématiques.

Les avantages d'Oplan pour l'entreprise

• Un moyen de communication efficace à moindre coût (pas de commission à reverser).
• Une flexibilité et une grande liberté : aucun engagement, pas d'abonnement.
• Une instantanéité qui permet d'adapter son offre en fonction de la situation (écouler un stock d'invendus en fin de journée).

Les points forts d'Oplan

• Une innovation mondiale.
• Un nouveau service exceptionnel pour les commerçants et les consommateurs et qui répond à un réel besoin.
• Un produit facile d'utilisation et dans l'air du temps.
• Un concept unique sur son secteur : pas de challengers, ni de concurrents directs.
• La possibilité de partager le bon plan via Facebook ou Twitter.